

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan teknologi saat ini sudah menjadi peran penting dalam dunia bisnis. Hal ini dikarenakan perkembangan teknologi yang sangat pesat menyuguhkan kemudahan untuk mempermudah manusia menjalankan aktivitasnya. Dengan kemudahan inilah yang membuat manusia terus berinovasi untuk terus melakukan yang terbaik. Pada dasarnya, teknologi informasi merupakan suatu teknologi yang digunakan untuk mengolah data, termasuk memproses, mendapatkan, menyusun, menyimpan, memanipulasi data guna menghasilkan informasi yang berkualitas .

Azhar Susanto (2013:72) mengemukakan bahwa sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai kumpulan (integrasi) dari sub – sub sistem atau komponen baik fisik maupun non fisik yang saling berhubungan dan bekerja sama satu sama lain secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Informasi akuntansi keuangan adalah merupakan subsistem yang mengelola data keuangan menjadi data keuangan yang berguna pihak eksternal maupun internal perusahaan. Sedangkan informasi akuntansi manajemen adalah informasi yang berguna untuk manajemen dalam pengambilan keputusan.

Di Indonesia khususnya masih banyak perusahaan yang masih menggunakan sistem manual untuk menjalankan proses bisnisnya. Hal tersebut dinilai kurang efektif dan efisien. Informasi dikatakan berkualitas apabila informasi tersebut akurat, relevan, dan tepat waktu sehingga keputusan dapat diambil dengan tepat.

Penjualan merupakan salah satu kegiatan terpenting dalam perusahaan. Penjualan bisa berupa penjualan kredit ataupun penjualan tunai. Untuk mencapai sistem akuntansi penjualan kredit maupun tunai dibutuhkan informasi. Informasi yang dihasilkan suatu sistem akuntansi bisa berupa informasi penjualan, informasi pembelian, informasi piutang dan lain sebagainya. Nantinya informasi tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk mengambil keputusan.

Dalam penerapan sistem akuntansi yang baik perlu adanya penekanan dan dukungan dari berbagai sektor, baik terhadap peraturan dari internal perusahaan (peraturan manajemen) maupun eksternal perusahaan seperti peraturan pemerintah, perubahan prinsip akuntansi dan lain sebagainya. Agar tercapainya tujuan yang ingin dicapai perlu adanya keselarasan antara Sumber Daya Manusia dengan sistem.

Sistem informasi pada siklus penjualan memiliki peran penting bagi perusahaan. Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan untuk mendapatkan laba atau keuntungan. Dengan penjualan inilah perusahaan dapat mendapatkan laba, baik penjualan barang maupun jasa. Pelaksanaan transaksi penjualan

harus didukung oleh pengendalian intern yang baik. Menurut Mulyadi (2014:163) *internal control* meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. *internal control* dibutuhkan ketika perusahaan menerima pesanan dari *customers*, menginput data, memproses data hingga data tersebut menjadi informasi yang berguna untuk pihak internal perusahaan maupun eksternal perusahaan guna meminimalisir kecurangan, kesalahan, hingga terjadinya kerugian pada perusahaan.

Dalam hal ini, sistem informasi pada siklus penjualan menjadi perhatian penting penulis. Untuk meminimalkan kesalahan dan kerugian pada siklus penjualan yang ada dalam PT Incomindo Murni Jaya, maka penulis memilih judul “ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA SIKLUS PENJUALAN PT INCOMINDO MURNI JAYA SURABAYA”

## **1.2 Tujuan Studi Lapang**

Berdasarkan apa yang telah disampaikan dalam latar belakang di atas, maka tujuan dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi siklus penjualan yang ada pada PT Incomindo Murni Jaya
2. Untuk menganalisis sistem informasi akuntansi siklus penjualan pada PT Incomindo Murni Jaya.

## **1.3 Manfaat Studi Lapang**

Sesuai dengan latar belakang di atas dan tujuan studi lapang, makalah penulisan ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap beberapa pihak seperti :

- a. Bagi Penulis

Sebagai sarana untuk menambah wawasan penulis yang berhubungan dengan sistem informasi penjualan di perusahaan.

- b. Bagi Perusahaan

Untuk memberikan masukan bagi perusahaan dan untuk meminimalisir resiko kesalahan dan penyalahgunaan yang menjadikan peluang kerugian bagi perusahaan. Serta menjadikan masukan untuk menentukan kebijakan selanjutnya yang berhubungan dengan prosedur penjualan dan pelaksanaan sistem pengendalian intern supaya semua berjalan efektif dan efisien.

c. Bagi Pembaca

Sebagai informasi bagi mahasiswa dan sebagai pertimbangan bagi yang ingin membahas masalah ini khususnya sistem informasi penjualan dimasa yang akan datang.

#### **1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang**

Agar pembahasan lebih terarah dan tidak meluas, maka penulis memberikan batasan pada pembahasan Analisis Sistem Informasi Akuntansi pada Siklus Penjualan PT Incomindo Murni Jaya.

#### **1.5 Metode Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2013:2) Metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Metode dapat menjelaskan bagaimana penelitian itu dilakukan, bagaimana data tersebut diperoleh dan lain sebagainya. Untuk mendapatkan data guna mendukung penelitian ini, maka digunakan beberapa cara pengumpulan data. Adapun metode yang digunakan oleh penulis untuk memperoleh data sebagai berikut:

1. Metode Dokumentasi

Menurut Narimawati et al (2010:39) menyatakan bahwa dokumentasi adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan menelaah dokumen- dokumen yang terdapat dalam perusahaan.

## 2. Metode Observasi

Menurut Nasution (dalam Sugiyono,2012:226) menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya bisa bekerja dengan berdasarkan data, yaitu mengenai fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh dari observasi. Dalam penelitian ini penulis akan melakukan pengamatan secara langsung pada kegiatan siklus penjualan PT Incomindo Murni Jaya Surabaya.

## 3. Metode Wawancara

Menurut Esterberg (dalam Sugiyono,2013:311) menyatakan bahwa wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara akan dilakukan kepada pihak – pihak yang terkait dalam proses penjualan PT Incomindo Murni Jaya Surabaya.